

# Online Marketing

by Winnie - Montag, Januar 02, 2012

<http://blog.strategie-und-planung.de/online-marketing>

Mit Online Marketing lässt sich die enorme Reichweite des Internets nutzen, um neue oder bestehende Kundengruppen gezielt anzusprechen. Online Marketing beinhaltet somit **Instrumente für eine effektive und interaktive Ausrichtung des Webauftritts** auf die Kundenbedürfnisse zum Zwecke der Kundengewinnung und langfristigen Kundenbindung.

Damit können Firmen zum einen die **Bekanntheit Ihres Unternehmens und Ihrer Marke steigern** und zum anderen verschiedene Arten von **Conversions deutlich erhöhen**, also beispielsweise die Zahl der Bestellungen, Downloads, Registrierungen usw., was sich letztlich positiv auf Umsatz und Gewinn auswirkt.

Die nachfolgende **Kurzpräsentation** zeigt Ansätze für die Definition von Online Marketing-Kampagnen und den Einsatz von Online Marketing-Instrumenten zur Erhöhung von Conversions und Umsatz:

[Online Marketing und Werben im Internet \(Download Kurzpräsentation\)](#)

**Professionelles Online Marketing** sollte unter anderem **Antworten auf folgende Fragen** liefern:

- Wie unterstützt der Webauftritt die Erreichung der strategischen Unternehmensziele?
- Welche Anforderungen an Architektur, Design, Inhalte, Funktionalität und Bedienbarkeit muss die Website erfüllen?
- Wie erzielt die Website größtmögliche Reichweite und eine optimale Sichtbarkeit (Visibility) bei Zielkunden?
- Durch welche Online Marketing-Maßnahmen können Kunden in effizienter Weise angesprochen werden?
- Wie steigert Online-Marketing Besucherzahlen auf der Website und macht Besucher zu Kunden?
- Wie können Erfolg der Website und Performance der Online Marketing-Instrumente gemessen und verbessert werden?

Um die genannten Ziele zu erreichen, gilt es zunächst einmal, den eigenen Webauftritt auch wirklich effektiv auf die Kundenbedürfnisse auszurichten. Diese **Website-Optimierung** beinhaltet im Wesentlichen 3 Elemente:

1. Optimierung der **Usability**, also der Bedienbarkeit, Funktionalität und Performance der Website
2. Verbesserung der **Visibiliy**, also der Sichtbarkeit der Website im Internet, z.B. bei Suchanfragen oder Werbeeinblendungen
3. Einhaltung **rechtlicher Rahmenbedingungen**.

Sodann lässt sich die Website gezielt mit Methoden der **Suchmaschinen-Optimierung**

und des **Suchmaschinen-Marketings** vermarkten, z.B. mit Google AdWords oder Affiliate Marketing-Programmen, bei denen Anzeigen oder Links zur eigenen Website auf Drittseiten platziert werden.

Doch Online Marketing ist wesentlich mehr. **Weitere wichtige Online Marketing-Instrumente** sind beispielsweise

- Social Media Marketing, z.B. über gut gepflegte Accounts bei XING, LinkedIn, Facebook, Google+, Twitter, etc.)
- Newsletter bzw. E-Mail Marketing
- Einrichtung von Blogs
- Interaktive, themenzentrierte Web-Foren
- Video-Marketing, z.B. über Youtube
- Online Pressemitteilungen
- Online Umfragen

Daneben gibt es eine Reihe flankierender Maßnahmen und Instrumente, mit denen die **Wirksamkeit der Online Marketing-Instrumente gesteigert und gemessen** werden kann, wie etwa

- Einrichtung von **Landing Pages**, um Kunden gezielt zu den angebotenen Inhalten oder Leistungen zu führen und dort die beabsichtigte Aktion (z.B. Bestellungen, Downloads, Registrierungen) auszulösen
- **Webcontrolling**, z.B. Conversion-Tracking oder Besuchszählung und -analyse mit Google Analytics

Zuletzt lässt sich eine gut besuchte Website natürlich auch dazu nutzen, selbst als Affiliate aufzutreten und kostenpflichtige Werbung für Drittseiten zu anbieten, also **Webmarketing** beispielsweise mit Google AdSense oder für einen ausgewählten Affiliate Network-Betreiber.